

Section 2

セグメント別事業概況

28	At a Glance
30	金属
34	輸送機・建機
38	環境・インフラ
42	メディア・生活関連
46	資源・化学品
50	地域組織からのメッセージ

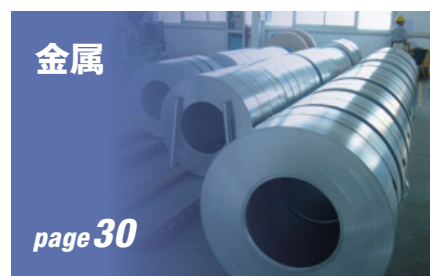
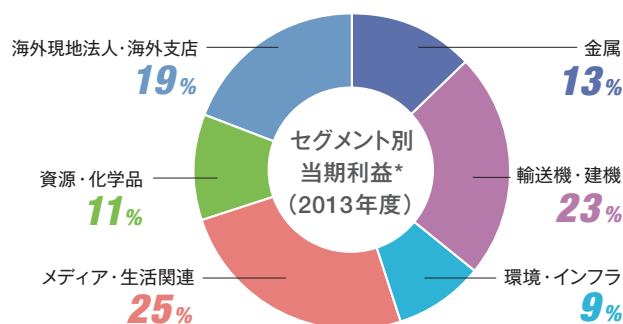
At a Glance

当期利益

2012年度

2,325 億円

2013年度

2,231 億円

当期利益

2012年度

173 億円

2013年度

266 億円

当期利益

2012年度

456 億円

2013年度

488 億円

当期利益

2012年度

140 億円

2013年度

191 億円

当期利益

資産合計

173

266

'12 '13 '14 (予想)

310

8,472 8,844

'12 '13

当期利益

資産合計

456

488

460

'12 '13 '14 (予想)

13,020

14,435

'12 '13

当期利益

資産合計

140

191

210

'12 '13 '14 (予想)

6,051

5,970

'12 '13

部門紹介

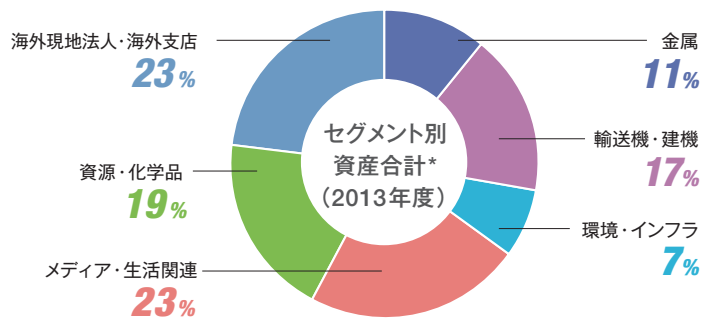
鋼材・鋼管などの鉄鋼製品やアルミなどの非鉄金属製品までさまざまな金属製品を扱い、グローバルかつ幅広い分野でバリューチェーンを展開しています。鋼材分野では、調達・在庫管理・加工の機能を備えた国内外のスチールサービスセンター網を通じ、自動車・家電メーカーなどに製品を納入しています。鋼管分野では、石油・ガス会社向けに、独自のサプライチェーン・マネジメントを提供し、トータルサービスプロバイダーとして機能しています。非鉄金属製品分野では、アルミニウムの地金や板の生産・販売拠点の拡大に努めています。

部門紹介

船舶、航空機、鉄道、自動車などの輸送機及び建設機械について、川上・川中・川下の各分野で事業を展開しています。船舶・航空宇宙・車輦分野では、航空機リースを中心としたリース事業や、商社業界で唯一造船業に出資し、自社船や共有船事業も展開しています。自動車分野では、製造、販売流通、リース・ファイナンスといったバリューチェーンの主要機能を拡充しています。建設機械分野では、商社業界トップの取扱高を誇り、グローバルに展開する建機販売事業に加え、総合鉱山機械サービス事業やレンタル事業を拡大しています。

部門紹介

電力インフラ分野では、海外における大規模なI(W)PP*1事業及び電力EPC*2ビジネスに取り組んでいる他、蓄電池を利用した新たなビジネスを手掛けています。環境・インフラプロジェクト分野では、国内外における風力・太陽光を中心とした再生可能エネルギー発電事業、国内での電力小売事業の他、水事業に注力しています。物流・保険分野では、輸送・通関・配送などの物流サービスに加え、各種保険手配、海外工業団地の開発・運営を行っています。



(単位: 億円)



当期利益

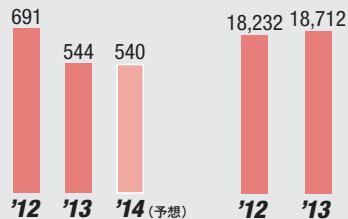
2012年度

2013年度

691億円 → 544億円

当期利益

資産合計



部門紹介

メディア・IT・リテール、生活関連、建設不動産の分野で消費者に近い商品やサービスを提供する事業をグローバルに展開しています。メディア・IT・リテール分野ではケーブルテレビ事業、ITソリューション事業、総合モバイル事業、テレビ通販や食品スーパーなどの小売事業が主力となっています。生活関連分野では食料の生産から販売まで多岐にわたるビジネスを手掛け、タイヤ・生コン・木材・建材で業界トップクラスの事業会社を有します。建設不動産分野では、オフィスビルや商業施設、住宅事業を柱としています。



当期利益

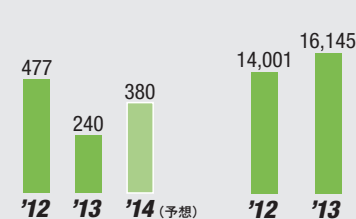
2012年度

2013年度

477億円 → 240億円

当期利益

資産合計



部門紹介

資源・エネルギー分野及び化学品・エレクトロニクス分野で事業を展開しています。資源・エネルギー分野では、重点戦略商品である銅、石炭、鉄鉱石、原油・ガスに加え、亜鉛、ニッケル・コバルトなどの上流権益を保有し、炭素製品、鉄鋼原料、石油、ガスを中心に、グローバルにトレードビジネスを展開しています。化学品・エレクトロニクス分野では、石化原料・製品、無機化学品や先端電子材料などのトレードに加え、レアアース・ウランの開発やEMS^{*3}事業を展開しています。医薬・化粧品、農薬、肥料、ペット関連商品も扱っています。



当期利益

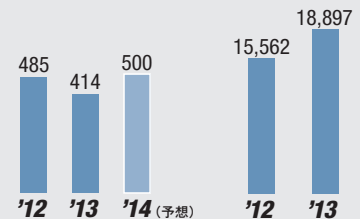
2012年度

2013年度

485億円 → 414億円

当期利益

資産合計



* 消去または全社を除く

*1 I(W)PP: 独立発電(造水)事業者

*2 EPC: 工事込みプラント建設請負形態

*3 EMS (Electronics Manufacturing Services): 電子機器の受託製造サービス

(注1) 2014年4月1日付で、関西ブロック、中部ブロックを廃止し、傘下にあった営業組織を事業部門傘下の組織に組み入れました。これに伴い、過去の数字を組み替えて表示しております。

(注2) 本書における「連結純利益」「当期利益」は、国際会計基準(IFRS)の「当期利益(親会社の所有者に帰属)」と同じ内容です。

金属

主要分野 ■ 鋼材 ■ 鋼管 ■ 非鉄金属製品

事業部門長メッセージ



“ 環境の変化に対応し、
ビジネスモデルの変革を
リードします。 ”

富樫 和久
金属事業部門長

Q

当部門を取り巻く中長期的な事業環境の見通しについて教えてください。

A

新興国では旺盛な個人消費を背景とした自動車・家電・建材などの鋼材の需要増が見込まれます。また、シェール開発や海洋石油・ガス開発などの発展により、金属製品の新たな需要が創出されている他、アルミ缶の消費増や自動車燃費改善のための車体軽量化のニーズの増加によりアルミの需要増が見込まれます。このように金属を取り巻く環境にはさまざまな変化が起こっており、それぞれの分野で新たなビジネスチャンスがあると考えています。

Q

「目指す姿」の実現に向けた中長期的な取り組みを教えてください。

A

エネルギー関連バリューチェーンのさらなる拡大を図ると共に、新興国・先進国で安定成長が見込まれる鉄道や自動車関連バリューチェーンでも、存在感のあるサプライヤーとしての地位を構築していきます。また、アルミ関連事業では上流（製錬）から中流（圧延）にかけて生産・販売拠点の拡大に注力するなど、今後成長が見込まれるさまざまな分野において、ビジネスモデルの変革を進めながらバリューチェーンの深化・拡充を図っていきます。

➡ 成長が見込まれる分野で
バリューチェーンの
深化・拡充を図る

業績ハイライト(億円)

	2012年度	2013年度	2014年度 予想
売上総利益	803	972	1,030
営業活動に係る利益	218	346	—
持分法による投資利益	57	56	—
当期利益(親会社の所有者に帰属)	173	266	310
資産合計	8,472	8,844	—

組織名

- 金属総括部
- 鋼板・建材本部
- 輸送機金属製品本部
- 軽金属・特殊鋼板本部
- 鋼管本部

Q

BBBO2014の1年目(2013年度)の総括と2年目(2014年度)における取り組みについて教えてください。

A

【2013年度の総括】北米鋼管事業が堅調に推移した他、スチールサービスセンター事業が、タイでの自動車生産台数の増加、中国での日本製品の需要回復、アベノミクスによる国内景気回復を受け堅調に推移したことから、当期利益は前年度比93億円増益の266億円となりました。

エネルギー産業向け鋼管・鋼材のグローバルディストリビューターEdgen Group(エジェン・グループ)を買収するなど、将来の収益基盤拡大に向けた取り組みを着実に進めています。

【2014年度における取り組み】鋼管事業において油井機器、資材・サービス分野へ投資し、バリューチェーンのさらなる強化に取り組めます。また、輸送機金属製品事業では世界的な潮流となりつつある長尺レールの輸出事業に、アルミ関連事業ではマレーシアにおける製錬事業の拡張事業に取り組んでいきます。

同時にエジェン・グループやモーターコア製造・販売会社 Kienle+Spiess GmbH(K+S社)といった近年買収した事業の成長戦略を推進し、収益の拡大を図っていきます。



K+S社が製造するモーターコア製品

→ 新規投資とともに
近年買収した事業の
成長戦略を推進する

Q

事業活動を通じたCSRについて、どのような取り組みを行っていますか。

A

事業活動を行う上でHSE(労働衛生・安全・環境)管理を重要課題と位置づけ、全事業会社において安全マニュアル、安全衛生管理規程、作業手順書を整備し、従業員への安全管理教育を徹底することで、事故の未然防止に努めています。鋼管本部では、グローバルなHSE管理体制を構築し、労働災害撲滅に向けて“Zero Harm”目標を掲げ、安全管理システムによる最適な運営管理、安全な労働環境の整備・改善に注力しています。2013年度には、欧州、アジア大洋州でHSE専門家をマネジャーに起用し、海外主要拠点への専門家の配備が完了するなど、一層の体制強化を図りました。今後も、HSE管理が“当たり前の文化”として根付いている姿を目指し、取り組みレベルを上げていきます。



7年連続休業災害ゼロを達成し表彰を受けたサハリンのオペレーションチーム

金属

主要分野の概況

鋼材分野

目指す姿 ⑦

製造から加工・流通までの
事業展開を通じて、
拡大する新興国の需要と
顧客ニーズに応えます。

【事業環境】

新興国では、旺盛な個人消費を背景に自動車やバイク・家電・建材などの需要が増加しています。また、先進国でのモーダルシフトや新興国での鉄道インフラ整備が進められており、鋼材需要はさらに増加することが期待されます。

【強みと戦略】

新興国を中心に世界14カ国で展開する34社のスチールサービスセンター事業を販売の基盤として、高付加価値化と効率経営で収益を拡大します。

また、鉄道用の車輪・車軸、自動車用クランクシャフトなどの輸送機材も、世界各地

域に製販拠点を展開し、マーケットシェアの拡大を図ります。

【足元の取り組み】

環境対策やエネルギーコストへの意識から、電気自動車・ハイブリッドカー・風力発電機などへの需要増が期待されるモーターコア事業では、2013年に欧州最大規模の製造・販売会社 K+S社を買収しました。世界No.1のメーカーを目指し事業の拡大を図っています。

また、輸送機金属製品では、世界的に需要が増加している長尺(150m)レールの輸送船を新造し、海外輸出の拡大を図っています。



長尺(150m)レールを輸送する専用船

鋼管分野

目指す姿 ⑦

中長期的なエネルギー需要
の増加に対応して、
鋼管バリューチェーンを
深化・拡充します。

【事業環境】

原油・ガス開発用の油井管や輸送用のラインパイプなどの鋼管需要は、新興国を中心としたエネルギー需要の高まりに対応して中長期的に増加すると見込まれます。

【強みと戦略】

当社の鋼管ビジネスは、グローバルにさまざまな機能を発揮した事業展開を図ることで、業界トップクラスのネットワークと取り扱い規模を誇っています。例えば、発注から在庫管理、加工、検査、輸送、修理までの一貫したサービスを提供するサプライチェーン・マネジメントを世界14カ国で展開しており、今後もこれまで築いてきた鋼管

プロジェクト紹介

鋼管バリューチェーンの 深化・拡充

- エネルギー産業向け鋼管・鋼材のグローバルディストリビューター「エジェン・グループ」を買収
- エネルギー関連分野での鋼管バリューチェーンの深化・拡充を図る

当社は、2013年11月にエネルギー産業向け鋼管・鋼材のグローバルディストリビューターであるエジェン・グループの全株式を取得しました(株式取得額: 約520億円)。

同社は、世界18カ国に35拠点をもち、石油・ガス輸送用、発電所や石油化学プラント用の鋼管や、海洋構造物用の鋼材などを供給すると共に、米国においてシェール開発向け油井管の問屋事業を行っています。

当社は全世界向けの鋼管輸出を軸に、現場へのリアルタイムでの供給を可能にするサプライチェーン・マネジメント構築のほか、

バリューチェーンを強化し、収益基盤の拡大を図ります。

【足元の取り組み】

2013年11月にエネルギー産業向け鋼管・鋼材のグローバルディストリビューターであるエジェン・グループの株式を100%取得しました。

また、油井管隣接分野である油井機器、資材・サービス事業では、2007年に買収したHOWCO社の事業が拡大しています。今後は、同分野をさらに強化し、鋼管バリューチェーンのさらなる拡大を目指していきます。



シームレス鋼管の製造現場

米国を中心とした問屋販売ネットワークの拡充、鋼管製造ミルや加工業への出資を通じた供給力の強化、油井関連機器の加工問屋の買収など、油井周辺のバリューチェーン構築に注力してきました。

今回の買収は、シェール開発向けの需要が旺盛な油井管やラインパイプに関して、当社が築き上げてきた製造・流通市場のネットワークをさらに強化すると共に、活発な石油精製・石油化学・発電プラントの新設を背景とした鋼管・継手・フランジの需要や、堅調な成長が見込まれる海洋石油ガス開発向

非鉄金属製品分野

目指す姿 ▼

グローバルプレーヤーとの関係を強化し、コスト競争力のあるバリューチェーンを構築します。

【事業環境】

アルミやチタンなどの非鉄金属製品はその用途が広がっています。自動車や航空機などの燃費改善につながる軽量化への強いニーズもあり、今後市場の拡大が見込まれます。

【強みと戦略】

当社はアルミビジネスにおいて、地金の販売では国内トップクラスの取り扱い実績を誇っています。今後、さらなる基盤拡大のため、成長が期待されるグローバルマーケットにおけるバリューチェーン構築を目指し、川上（製錬）から川中（圧延）にかけての生産拠点の展開を加速させていきます。

【足元の取り組み】

マレーシアでは同国のアルミ押出品製造最大手であるPress Metal Berhad (Press Metal社)とともにアルミニウム地金製錬事業を推進しています。2013年11月には、同事業の2期計画への参画に合意し、同国におけるアルミ地金製錬事業の規模を約3倍まで引き上げるなど、アルミ事業におけるバリューチェーンの拡大に取り組んでいます。



Press Metal社で製造するアルミ地金

けの鋼材・厚板・鋼管の需要に対応しうる販売体制の拡充を図るものです。

当社は、バリューチェーンのさらなる深化を通じてグローバルでのサービス提供力を高め、今後ますます高度化する顧客ニーズに応えていきます。



ラインパイプとして使用される大径管

輸送機・建機

主要分野 ■ 船舶・航空宇宙・車輛 ■ 自動車 ■ 建設機械

事業部門長メッセージ



“「時代の動き」を先取りし、
「動」を制するグローバルな
ビジネス展開を目指します。
”

日高 直輝
輸送機・建機事業部門長

Q 当部門を取り巻く中長期的な事業環境の見通しについて教えてください。

A 海上輸送は緩やかな回復基調のもと、船舶需要も増えつつあり、民間航空輸送では、新興国の人口増と生活レベルの向上により航空機需要が高まると見込んでいます。自動車分野は、中長期的には新興国が成長を牽引し、成熟市場である先進国でも、より多様化するニーズを取り込み、新たな成長機会が見込まれます。建設機械は新興国でのインフラ整備の拡大による需要の増加と先進国でのレンタル需要の拡大傾向が続くものと見込まれます。

Q 「目指す姿」の実現に向けた中長期的な取り組みを教えてください。

A 船舶・航空宇宙・車輛分野では自社船や航空機リースなどの収益性と成長性の高い事業を拡充し、自動車分野では、サプライチェーンの中で製造、販売流通、リース・ファイナンスの大きな3つの柱のさらなる拡大及びグローバル展開を加速していきます。建設機械分野では、新興国・資源国での販売・サービス事業の拡大と先進国でのレンタル事業を深化させていきます。各分野での強みをさらに強固なものとし、全社をリードする部門に成長していきたいと考えています。

➔ グローバルに増加する
輸送需要を捉え、当社
機能をさらに深化・拡充

業績ハイライト(億円)

	2012年度	2013年度	2014年度 予想
売上総利益	1,232	1,247	1,330
営業活動に係る利益	258	345	—
持分法による投資利益	273	277	—
当期利益(親会社の所有者に帰属)	456	488	460
資産合計	13,020	14,435	—

組織名

- 輸送機・建機総括部
- 船舶・航空宇宙・車輛事業本部
- 自動車事業第一本部
- 自動車事業第二本部
- 建設機械事業本部

Q

BBBO2014の1年目(2013年度)の総括と2年目(2014年度)における取り組みについて教えてください。

A

【2013年度の総括】 航空機リース事業の貢献や、インドネシアでの自動車金融事業や国内のオートリース事業、米国での建機レンタル事業も堅調に推移し、当期利益は前年度比32億円増益の488億円となりました。

ドイツのMTU Aero Engines社とともに、オランダで航空機エンジンリース事業を立ち上げ、今後のエアライン業界の幅広いニーズに対応するべく取り組んでいきます。

【2014年度における取り組み】 船舶・航空宇宙・車輛分野では、エンジンリース事業を着実に立ち上げ、航空機リース事業をプラットフォームとして、部品サービスや整備なども含めたバリューチェーンの構築を目指していきます。自動車分野では、国内で培ったオートリース事業の海外展開を推進するとともに、新興国におけるファイナンス事業の多角化に取り組んでいきます。また、部品及び完成車製造事業において、メキシコなどでの生産体制を強化していきます。建設機械分野では、米国大手建機レンタル会社Sunstate Equipment社で事業エリアの拡大や資産の積増しにより、事業規模を拡大していきます。



航空機エンジンリース事業での主要エンジンの一つ V2500

**→ 既存事業を中心とした
ビジネスの多角化と
グローバル展開を推進**

Q

事業活動を通じたCSRについて、どのような取り組みを行っていますか。

A

新興国における鉄道建設事業を通じて、さまざまな側面から地域社会の発展に貢献しています。例えば、ベトナム最大の都市ホーチミンでは、同国初となる都市鉄道の建設を進めており、道路渋滞の緩和による都市機能の改善や大気汚染の低減に貢献したいと考えています。また、インドネシアの首都ジャカルタ近郊では、ジャワ幹線鉄道の電化・複々線化工事を進めており、通勤鉄道の輸送力増強による地域住民の利便性向上に貢献したいと考えています。今後も、プロジェクト組成・管理能力、技術評価力など当社ならではの強みと機能を発揮し、地域社会の持続可能な発展に資する事業活動を推進していきます。



ベトナム初の都市鉄道完成予想図

輸送機・建機

主要分野の概況

船舶・航空宇宙・車輦分野

目指す姿 ⑦

船舶、航空機、鉄道及びリース関連ビジネスの安定的な収益基盤確立とバランスの取れた成長を目指します。

【事業環境】

海運市況は低迷していますが、新造船価格の値頃感から新規発注の需要は昨年以來継続しています。また、新興国の成長を背景に中長期的な民間航空機需要の増加が見込まれる一方、モーダルシフトの進展による世界的な鉄道需要の増大も見込まれます。

【強みと戦略】

船舶事業では、トレードを通じて培った広範な顧客基盤と、自社船、共有船事業、(株)大島造船所を通じた造船業にわたるバリューチェーンを強みとして、収益基盤を一層強化・拡充していきます。航空機リース

事業では、SMBC Aviation Capital社を中核として、アジアをはじめとする新興国の航空需要を取り込み、さらなる事業の拡大を図るとともに、成長する民間航空機周辺事業を強化します。車輦事業では、都市鉄道建設で蓄積したノウハウをもとに、北米や東南アジアでの大型受注を目指します。

【足元の取り組み】

ドイツのMTU Aero Engines社とともに、航空機エンジンリース事業を開始し、部品サービスや整備などを含めたパッケージサービスに取り組んでいきます。



拡大する航空機リース事業

自動車分野

目指す姿 ⑦

自動車バリューチェーンを構成する主要機能の深掘りとグローバル展開により、収益基盤を拡充します。

【事業環境】

新興国ではモータリゼーションの進展による持続的な需要拡大が期待され、成熟市場である先進国でもビジネスモデルの高度化・転換や事業の戦略的協働化により、新たな成長機会が見込まれます。

【強みと戦略】

金融事業では、国内でオートリース業界最大のグループとなった住友三井オートサービス(株)とともに海外展開を進めていきます。インドネシアにおける自動車・二輪ファイナンス事業では、強固な顧客基盤と事業インフラを活かし、周辺事業へも展開を図ります。

プロジェクト紹介

市場拡大の続く米国における建機レンタル事業の展開

- 米国Sunstate Equipment社での事業エリア拡大や資産積増しによるさらなる収益力の強化に加え、非在来型エネルギー関連機器のレンタルビジネスなどの新規分野を開拓。

米国における当社の建機ビジネスは、1980年代の日系建機メーカーとの卸売販売会社立ち上げや日系建機製造販売会社への出資から始まり、1990年代には現地代理店事業の買収を経て、発展・拡大してきました。さらに、日本国内で培った建機レンタル事業の知見を活かすべく、2008年の米国大手建機レンタル会社Sunstate Equipment Co., LLCへの出資を通じて、世界最大の建機レンタル市場である米国市場へ本格進出しました。

同社はリーマンショック後厳しい経営を

製造事業では、自動車部品製造会社(株)キリウを中心に、アジア、メキシコなどの新興国における事業を拡大しているほか完成車製造事業にも注力していきます。販売流通事業ではリビア、イラク、ミャンマーなどの新興国向けの販売を一層強化していきます。

【足元の取り組み】

メキシコにおいて、マツダ(株)との完成車製造事業で量産を開始したことに加え、キリウの設備拡充、広島アルミニウム工業(株)の部品事業への出資参画などを通じて、同国での製造事業を強化していきます。



メキシコにおけるマツダとの完成車製造事業

建設機械分野

目指す姿 ▼

新興国、資源国での販売・サービス事業及び先進国でのレンタル事業の深化を目指します。

【事業環境】

新興国では、インフラ整備の拡大に伴う需要の増加、また、最大の建機レンタル市場である米国では、建設投資の回復などによる需要の拡大が見込まれます。

【強みと戦略】

カナダでの事業は、一般建機や鉱山機械の販売に加え、部品・サービス需要を取り込むことで、最大の収益の柱になっています。「所有」より「借りる」が主流になりつつある米国や日本では、レンタル事業が収益拡大に貢献しています。中国では代理店事業の基盤をさらに強化し、市場の本格回復に

備えます。また、中東やアジア地域でも事業化を進め、新興国での収益基盤の拡大を図ります。モンゴルやロシアなどでは、顧客密着型の総合鉱山機械事業を展開していきます。

【足元の取り組み】

サウジアラビアにおいて、現地パートナーとともに建機の輸入販売・サービスを行う Abdul Latif Jameel Summit社を設立しました。当社建機ビジネスの原点である販売代理店事業について、他の中東諸国に加え、アフリカやアジアなど他地域への拡大を目指します。



A.L.J Summit社の在庫ヤード兼ワークショップ

強いられましたが、2011年以降の市場回復フェーズでは、顧客需要に応じてレンタル機械の保有を拡充し、V字成長を果たしてきています。既に米国は世界最大のレンタル市場であるものの、日本や英国と比べてレンタル機械の使用比率は低く、さらなる市場拡大の余地が大きいことから、2012年末に同社の経営権を取得し、さらなる収益拡大を目指しています。

今後、既存分野でのシェアアップに加え、成長著しいオイル&ガス関連市場への進出など、顧客層やエリアの拡大を積極的

に進める事で収益基盤の拡充を狙いながら、競合会社の買収も視野に入れ、よりス

ピーディーに成長戦略を実現できるよう、取り組んでいきます。



Sunstate Equipment Co., LLC

概要

設立	: 1977年
所在地	: 米国アリゾナ州 フェニックス
拠点	: 米国南西部9州、56拠点
売上高	: 約300百万ドル
事業内容	: 高所作業車・ 建機他のレンタル事業

多様な機械が整然と並ぶ自社ヤード

環境・インフラ

主要分野 ■ 環境・インフラプロジェクト ■ 電力インフラ ■ 物流保険

事業部門長メッセージ



“ 市場ニーズに応じたインフラ事業拡大と、物流機能の拡充を通じ、社会の発展と収益基盤拡大に貢献します。 ”

鐘ヶ江 倫彦
環境・インフラ事業部門長

Q

当部門を取り巻く中長期的な事業環境の見通しについて教えてください。

A

海外においては、新興国の経済成長・人口増加に伴い、電力や水などのインフラに対する需要の増大が続きます。国内では、電力小売のさらなる自由化と、再生可能エネルギー電源の増加が見込まれます。また、グローバルに持続可能な社会構築のため、環境負荷の少ないインフラ整備に対する要請がますます強まると見られます。また、日本企業の海外進出に伴い、アジアを中心に物流サービスや工業団地への需要はさらに高まると予想しています。

Q

「目指す姿」の実現に向けた中長期的な取り組みを教えてください。

A

海外電力事業においては、アジア／中東／米州を中心に、合計持分発電容量10,000MWを目指します。国内電力分野では、小売契約電力量の拡大と自社電源の拡充に注力します。再生可能エネルギー分野では、優良資産への入替を進めつつ収益基盤を拡大します。海外工業団地事業では、サービスの向上と新規案件開発による収益基盤の拡充に注力します。また、将来の収益の柱とすべく、水事業や電池事業を育成していきます。

→ 社会インフラや物流関連の
需要増大を捉え、収益基盤の
拡大を図る

業績ハイライト(億円)

	2012年度	2013年度	2014年度 予想
売上総利益	603	637	660
営業活動に係る利益	136	192	—
持分法による投資利益	42	52	—
当期利益(親会社の所有者に帰属)	140	191	210
資産合計	6,051	5,970	—

組織名

- 環境・インフラ事業総括部
- 環境・インフラプロジェクト事業本部
- 電力インフラ事業本部
- 物流保険事業本部

Q

BBBO2014の1年目(2013年度)の総括と2年目(2014年度)における取り組みについて教えてください。

A

【2013年度総括】インドネシアのタンジュン・ジャティBなどの電力事業が堅調に推移したことに加え、バリュー実現案件の利益貢献により、当期利益は前年度比51億円増益の191億円となりました。

将来の収益基盤拡大に向けた取り組みとしては、クウェートの発電・造水事業、ベルギーの洋上風力発電事業、ミャンマーの工業団地事業に参画するとともに、UAEのガス火力発電所、南アフリカの風力発電所などの建設を進めている他、英国水事業権益の一部の戦略的パートナーへの譲渡や、国内風力発電所の資産入替など、BBBO2014における取り組みは着実に進捗しています。

【2014年度における取り組み】海外電力事業においては、クウェートの発電・造水事業、タイ／マレーシアの大型電力EPC案件、南アフリカ／米国の風力発電事業の建設工事、並びに、ベルギーにおける洋上風力事業の開発など、既存プロジェクトの着実な推進に加え、新規案件の開拓にも取り組みます。また、国内電力分野でバイオマス燃料を利用した新規自社電源建設に着工する他、新規海外工業団地の開発、新規水事業案件の開拓にも取り組みます。

Q

事業活動を通じたCSRについて、どのような取り組みを行っていますか。

A

大阪市此花区夢洲において、当社を含む民間企業9社と大阪市は、埋立処分地を有効活用したメガソーラー事業「大阪ひかりの森プロジェクト」を推進しており、2013年11月に発電事業を開始しました。

2014年2月には、この隣接地に、電気自動車(EV)で使用した電池を再利用する大型蓄電池システムを設置し、天候に左右されるメガソーラーの出力変動への抑制効果を実証する事業を開始しました。同時に、将来大量に回収されるEVの中古電池を経済性の高い大型蓄電池システムとして安全に運用する方法の確立を目指します。使用しているEVの中古電池は、当社が日産自動車(株)と共同で設立したフォーアールエナジー(株)が供給しています。



ノースウィンド洋上風力発電所(ベルギー)

**→ 既存プロジェクトの
着実な進捗と新規案件の
開拓を推進**



EV電池を再利用した大型蓄電池システム

環境・インフラ

主要分野の概況

環境・インフラプロジェクト分野

目指す姿 ⑦

高効率で環境負荷の少ない
インフラ整備案件を推進し、
持続的に発展可能な社会・
産業の実現に貢献します。

【事業環境】

再生可能エネルギー発電分野では、一部先進国で導入優遇政策の調整が見られるものの、普及促進の流れは続くと考えています。国内では電力小売自由化の動きが進みます。水需要は新興国を中心とした急速な工業化や都市化を背景に増大が見込まれます。

【強みと戦略】

再生可能エネルギー発電分野では、米国／南アフリカなどにおける案件開発経験を、また、水事業分野では、英国における上水道事業のノウハウを活かし、新規案件の開発による収益基盤の拡充に取り組めます。

国内では、サミットエナジー（株）にお

る電力オペレーション経験と多様な燃料ポートフォリオの電源を活かしつつ、自由化の流れを捉えて電力小売事業の拡大に取り組めます。

【足元の取り組み】

日本、米国、南アフリカで風力や太陽光発電所の建設を進めており、ベルギーでは洋上風力発電事業の開発を進めています。また、国内では新規の電源として、バイオマス発電所の建設にも取り組んでいます。水事業では、オマーンにおいて海水淡水化事業のプラント建設を進めています。



ドーバー風力発電所（南アフリカ）

電力インフラ分野

目指す姿 ⑦

市場ニーズに応じた電力
インフラビジネスの拡大を
通じ、社会の発展と
会社業績に、長期安定的に
貢献します。

【事業環境】

世界的な電力需要は、東南アジア、中東、サブサハラなどの新興地域の経済成長や人口増加を背景に今後さらに増加すると見込まれます。

【強みと戦略】

地域・取引先とのネットワークを活かした市場との対話を通じてニーズを的確かつ早期に把握し、EPC及びI(W)PPビジネスの豊富な経験と結びつけることにより、住友商事ならではのプロジェクトを提案・組成することがわれわれの強みです。アジア、中東、米州といった深い知見をもつ市場において良質な収益基盤の積上げを図るとともに、

プロジェクト紹介

規模の拡大と機能の高度化により発展する海外電力事業

- 長年の事業で培った知見やノウハウを活かし、重点市場を中心に優良資産の積み増しによる長期安定的な収益基盤の拡大を目指す

シェイワットS3プロジェクト(UAE)

当社の海外電力事業は、1970年代の電力ケーブル、変電機器の輸出から始まり、EPC事業やIPP事業へと機能を高度化してきました。この過程で獲得した発電所の設計から建設、発電事業の開発から運営までの知見・ノウハウを活かし、現在では、アジアを中心に中東、北米、豪州などで、地域のニーズに応じた事業を展開しています。中東では、生活水準の向上、工業化振興に伴う需要増大を背景に、多くのIPP・IWPP事業が計画されており、重点市場の一つと位置づけ、UAEアブダビには新規案件開発

ポテンシャルの大きな新規新興市場にも挑戦します。

【足元の取り組み】

UAEで建設中のシュワイハットS3ガス火力発電所は、2014年8月の商業運転開始を予定しています。また、クウェートにおける同国初の民活型IWPPであるアズール・ノースプロジェクトは、2016年の商業運転開始を目指し建設を進めています。電力EPC分野では、マレーシア、タイで大口案件の建設を進めている他、東南アジア／サブサハラ地域での新規大型案件の開発にも取り組んでいます。



キネレジ複合火力発電所完成予想図(タンザニア)

物流保険分野

目指す姿 ▼

物流・保険機能の拡充を通じた全社収益への貢献と、海外工業団地事業の基盤拡大を目指します。

【事業環境】

当社グループのビジネスの大型化・複雑化に伴い、より高度な物流・保険機能が求められています。また、東南アジアを中心とした日系製造業の海外進出により、高品質な物流サービスや工業団地の需要が増大しています。

【強みと戦略】

長年にわたる、総合商社のグローバルかつ多様な商材の物流経験と、各種大型プロジェクト案件に関する保険リスクマネジメントのノウハウを活かし、グループ全体の各種事業立ち上げ・拡大支援など、全社ビジネスの基盤拡大に貢献するとともに、これら

ノウハウを活かした独自収益の獲得にも取り組みます。海外工業団地ビジネスでは、業界内で高いプレゼンスを有し、付加価値の高いサービスを提供します。

【足元の取り組み】

国内外で高品質の物流体制を構築・運営している他、海外での新規大型プロジェクトでは調達管理面全般において貢献しています。

海外工業団地事業では、フィリピン、ベトナムの既存工業団地の拡張を進めるとともに、ミャンマーでのティラワ工業団地開発に主導的立場で取り組んでいます。



ティラワ工業団地起工式典(ミャンマー)

並びに運転中の発電アセットの管理・運営を担う専門家チームを設置しています。

2014年1月に建設を開始したクウェートのアズール・ノースプロジェクトは、同国初の民活型発電・造水事業であり、同国の電水省と40年間の長期売電・供水契約を結び、電力と水の長期安定的な供給に貢献します。また、UAEでは、燃料効率が高く、環境への負荷が低いシュワイハットS3天然ガス焼き複合火力発電所の建設が進んでおり、2014年に完工を迎えます。

今後も、海外電力事業においては、重点

市場を中心に優良な資産を積み増し、2019年には現在5,478MW(2014年3月末)の持

分発電容量を10,000MWまで引き上げ、長期安定的な収益基盤の構築を目指します。



アズール・ノースプロジェクト(クウェート)完成予想図(現代重工・SIDEM提供)

アズール・ノース発電・造水プロジェクト概要

発電方式：天然ガス焼き
複合火力発電
発電容量：約1,500MW
(造水量) (日量 約48万トン)
総事業費：約18億ドル

シュワイハットS3発電プロジェクト概要

発電方式：天然ガス焼き複合
火力発電
発電容量：約1,600MW
総事業費：約15億ドル

メディア・生活関連

主要分野 ■ メディア・IT・リテイル ■ 生活関連 ■ 建設不動産

事業部門長メッセージ



“ 多様な消費・生活関連事業を融合し、新たなライフスタイルを創造します。 ”

佐々木 新一
メディア・生活関連事業部門長

Q 当部門を取り巻く中長期的な事業環境の見通しについて教えてください。

A 日本の消費市場は安定的で巨大な成熟市場です。少子高齢化と人口減少が同時に進行する一方、世界的にも消費者の生活水準は高く、価格よりも価値を重視した消費傾向が高まっています。海外に目を向けると、新興国で中間所得層が育っており、今後も成長を牽引する見込みです。

国内では多様化する消費者のニーズを捉え、また、国内で培ったノウハウを海外に展開し成長につなげる動きが活発になっています。

→ 成熟する国内市場で培ったノウハウをアジア諸国などの新興国に展開し、成長を取り込む

Q 「目指す姿」の実現に向けた中長期的な取り組みを教えてください。

A 既に強固な事業基盤を持つ国内事業をさらに強化しつつ、既存事業を中国やアジア諸国を中心とした新興国に横展開し、海外の成長を取り込みます。海外展開においては有力な現地またはグローバル企業と提携し、当社とパートナー双方の強みを結集して事業を軌道に乗せ、将来の収益の柱に育てていきます。

業績ハイライト(億円)

	2012年度	2013年度	2014年度 予想
売上総利益	2,870	2,849	3,010
営業活動に係る利益	340	395	—
持分法による投資利益	254	398	—
当期利益(親会社の所有者に帰属)	691	544	540
資産合計	18,232	18,712	—

組織名

- メディア・生活関連総括部
- メディア事業本部
- ネットワーク事業本部
- ライフスタイル・リテイル事業本部
- 食料事業本部
- 生活資材本部
- 建設不動産本部
- 総合建設開発部

Q

BBBO2014の1年目(2013年度)の総括と2年目(2014年度)における取り組みについて教えてください。

A

【2013年度総括】 ケーブルテレビ事業やテレビ通販事業、マンション分譲事業などの主力事業が堅調に推移したものの、前年度にジュピターショップチャンネル(株)の持分一部売却に伴う利益があったことから、当期利益は前年度比147億円減益の544億円となりました。

建設不動産分野では、東京電機大学神田キャンパス跡地再開発や銀座六丁目再開発などの都市開発事業が進捗しています。

【2014年度における取り組み】 メディア・IT・リテイル分野では、テレビ通販、Eコマース、ドラッグストアなど、BBBO2014初年度までに海外で蒔いたビジネスの種を着実に育てることに注力します。当社がKDDI(株)と共同で運営する(株)ジュピターテレコム(J:COM)は、2013年12月に買収したジャパンケーブルネット(株)(JCN)との合併を経て統合効果を追求していきます。生活関連分野では、食料ビジネスにおいて、豪州やアジアの川上事業の基盤を強化するとともに、川中事業へのバリューチェーンの展開を図ります。米国タイヤ事業のTBC Corporationは、再建計画を着実に実行し2015年度の業績本格回復に繋げていきます。建設不動産分野では、国内戦略エリアにおいて資産を入れ替えながら優良資産を積み増すとともに、中長期視点で収益化が見込める新規案件の発掘にも取り組みます。

Q

事業活動を通じたCSRについて、どのような取り組みを行っていますか。

A

経済発展著しいアジアをはじめ世界的に木材資源需要が高まる中、環太平洋地域を中心に調達した木材のグローバル販売体制構築に取り組んでいます。その一環として、ニュージーランドの森林36,000ヘクタールを取得しました。木材の長期安定供給を維持するには自然環境との共生が不可欠と考え、伐採と育林を計画的に繰り返すことで永久に森林再生が可能な事業モデルを確立し、世界的な森林認証制度であるFSC認証®を取得しています。その土地に適した手法で持続可能な森林経営を行う当社の姿勢は、現地でも高く評価されています。



テレビ通販番組制作の様子(タイ)

→ 中長期的な収益基盤拡大のための施策を各分野で着実に実行



当社山林には野生の馬が見られる

メディア・生活関連

主要分野の概況

メディア・IT・リテイル分野

目指す姿 ⑦

業界トップレベルの
国内事業の強化と海外展開
により、収益基盤の拡大を
目指します。

【事業環境】

日本の消費市場は、安定的かつ世界有数の巨大な市場です。消費者の嗜好やライフスタイルの多様化を受け、この成熟した市場の中でも、Eコマース市場の成長が続いています。中国やアジアなどの新興国では、経済発展により中間所得層の購買力が高まっています。

【強みと戦略】

当社が有する事業会社は、国内ケーブルテレビ市場でNo.1シェアを占めるJ:COM、フルラインナップのグローバルITサービスを提供するSCSK(株)、国内最大のテレビ通販を運営するジュピターショップチャンネル

ル(株)など、業界トップレベルの事業を展開しています。これらの事業をさらに強化するとともに、グローバル展開を図ります。

【足元の取り組み】

J:COMはJCNを買収・合併し、市場における圧倒的な地位を確立しました。ブランド・サービス統合を通じさらなる成長を図ります。

また、テレビ通販事業ではタイでの番組放映を開始しました。

このほか、Eコマース事業ではM&Aも活用し事業拡大を図っています。



新生J:COMとしてスタート

生活関連分野

目指す姿 ⑦

グローバルに安心・安全・
快適な食生活、住生活、
社会生活環境の提供を目指
します。

【事業環境】

アジアなどの新興地域では、経済発展により食の多様化や高級化が進み、穀物、油脂及び食肉などの需要が増加しています。また、木材需要は飛躍的に拡大しており、特に中国の木材輸入量は、この10年で10倍以上に増加しています。

【強みと戦略】

当社の食料事業は、豪州の穀物事業やフィリピンのバナナ事業などの川上分野に強みがあります。今後、川上分野をさらに強化するとともに、アジアなどの消費地で川中事業を展開します。

プロジェクト紹介

銀座エリア最大級の 複合施設開発プロジェクト



当社は、長きにわたり総合ディベロッパーとしてのプレゼンスを発揮してきました。特に晴海アイランドトリトンスクエアなどの複合再開発案件やテラスモール湘南などの大型商業施設案件の実績、ノウハウは高い評価を受けており、都心型の大型再開発事業である「銀座六丁目10地区第一種市街地再開発事業」に参画することとなりました。

「銀座六丁目10地区第一種市街地再開発事業」は、松坂屋銀座店跡地及び隣接する街区で構成された約1.4haを一体的に整

木材資源事業では、アジア市場を見据え、環太平洋地域における森林資源の拡充を進めています。

【足元の取り組み】

全社育成分野である食料事業では、豪州穀物事業を行うEmerald Grain Pty Ltdへの出資比率を50%から100%に引き上げ、強固な事業基盤を整えました。また、アジアではベトナムの製粉事業や、タイ・中国の製糖事業に参画し、川上事業から川中事業へのバリューチェーンの構築を進めています。

TBC社では、引き続き業績回復に向けて取り組んでいます。



製糖事業の根幹をなすサトウキビ収穫風景

備する再開発事業で、2016年11月に竣工予定です。当事業では、東京を代表する国際的な商業・業務・観光拠点を目指し、売場面積約13,900坪の商業施設や、ワンフロアあたりの執務スペースが国内最大規模のオフィス(約11,500坪)、文化施設「観世能楽堂」などから構成される、銀座エリア最大級の大規模複合施設を計画しています。

当社は森ビル(株)、L Real Estate (LVMHグループ)3社で組成した特定目的会社で施設全体の約40%を取得する予定です。

建設不動産分野

目指す姿 ⑦

人間と自然の共生など、
持続可能な街づくりを行い
ながら、国際競争力を高める
街づくり及び都市再開発を
目指します。

【事業環境】

日本の不動産市場は、都心部及び一等地の需要が底堅く推移しています。加えて、建物やその保守に対する「安全・安心」や、環境配慮への意識が従来以上に高まっています。

【強みと戦略】

当社は、総合ディベロッパーとして、古くから不動産事業に携わってきました。需要の高い都心部を戦略分野とし、当社ならではの総合力を発揮しながら人と環境に配慮した街づくりを進めるなど、質の高い物件の開発を行っています。今後は、国内事業の

ノウハウを海外へ展開する事に加え、物流ファンドなどにも注力していきます。

【足元の取り組み】

オフィスビル賃貸事業では、東京電機大学跡地を含めた神田エリアの再開発や神田錦町三丁目共同建替工事が進捗し、マンション分譲事業では、「CLASSY HOUSE」ブランドの浸透とともに販売が好調に推移しました。総合力を発揮した案件としては、銀座六丁目再開発案件に着手し、クラッシィタワー東中野が進捗しています。また、新規ビジネスとしては、物流ファンド事業に本格進出しました。



サミット(株)との複合開発(クラッシィタワー東中野)

本再開発事業において当社は、複合開発のノウハウを提供することに加え、総合商社として資機材面でのバックアップなど総合力を発揮していきます。また都心の超一

等地での事業を通じて不動産業界でのプレゼンスを高め、都心型開発の新たなノウハウ蓄積にも取り組んでいます。



プロジェクト概要

総事業費：約830億円(建物)

建物規模：敷地面積 約9,080m²、
延床面積 約147,900m²、
地下6階／地上13階建

建物用途：店舗、事務所、観世能楽堂、
地域冷暖房施設、駐車場

資源・化学品

主要分野 ■ 資源・エネルギー ■ 化学品・エレクトロニクス

事業部門長メッセージ



“ 環境の変化に的確に対応し
成長する強靱なビジネス基盤の
構築を目指します。 ”

藤田 昌宏
資源・化学品事業部門長

Q 当部門を取り巻く中長期的な事業環境の見通しについて教えてください。

A 世界的な人口増加・新興国を中心とする経済成長に伴い資源・エネルギー需要は拡大していき、高度な技術を要する深海油田開発や米国が牽引しているシェールガス・オイル開発がますます活発化していくと見ています。また、新興国におけるライフスタイルの変化を背景に質的・量的な食料の需要の拡大が見込まれていますが、地球温暖化による気候変動が世界の農業生産に影響を及ぼすことが懸念されており、農業生産性の向上が求められています。

Q 「目指す姿」の実現に向けた中長期的な取り組みを教えてください。

A 資源上流分野では、既存案件の着実なバリューアップに加えて、重点戦略商品を中心にコスト競争力のある優良案件を厳選し投資すると同時に、継続的な資産入替を実施し、ポートフォリオの最適化を図ります。中下流ビジネス分野では、上流ビジネスとのシナジー発揮、優良パートナーとの連携強化などを切り口に業界の構造変化を先取りした新たな付加価値の創造を行い、差別化された事業及びトレードを推進していきます。

→ 中長期的に拡大する資源・エネルギー需要を事業投資・トレード両面から捉える

業績ハイライト(億円)

	2012年度	2013年度	2014年度 予想
売上総利益	890	805	970
営業活動に係る利益	268	▲108	—
持分法による投資利益	308	369	—
当期利益(親会社の所有者に帰属)	477	240	380
資産合計	14,001	16,145	—

組織名

- 資源・化学品総括部
- 資源第一本部
- 資源第二本部
- エネルギー本部
- 基礎化学品・エレクトロニクス本部
- ライフサイエンス本部

Q

BBBO2014の1年目(2013年度)の総括と2年目(2014年度)における取り組みについて教えてください

A

【2013年度の総括】南アフリカ鉄鉱石事業が販売数量増加などにより増益となったものの、市況価格下落の影響を受け豪州石炭事業アイザックプレーンズの減損を計上したことから、当期利益は、前年度比237億円減益の240億円となりました。

マダガスカルアンバトビー・ニッケルプロジェクトの商業生産開始など大型投資案件のバリューアップに取り組んだほか、2017年からの日本向け輸出を予定している米国LNGプロジェクトを推進しました。

【2014年度における取り組み】資源・エネルギー上流分野では、現在取り組み中の開発案件の着実な立ち上げに最優先に取り組めます。既存案件については継続的なコスト競争力の改善及び拡張計画の着実な推進を図るとともに資産入替を進め、より良質のポートフォリオ構築を図ります。中・下流分野では、上述の米国LNG輸出プロジェクトを計画どおりに推進していくことに加え、合金鉄や石油化学品の海外製造事業にも取り組みます。また、グローバル展開している農業事業の販売基盤のさらなる拡大及び農業生産マルチサポート事業*の深化・グローバル展開を図るなど農業バリューチェーンを構築していきます。

Q

事業活動を通じたCSRについて、どのような取り組みを行っていますか。

A

世界各地で鉱山開発事業を手掛けていますが、鉱山周辺をはじめとする地域社会の持続可能な発展への貢献なくして事業は継続できません。例えば、南米ボリビアのサンクリストバル鉱山事業では、鉱山で働く現地技術者を育成する技術訓練センターを設立していますが、近隣住民にも門戸を広げて経済的な自立を支援しています。また、道路、橋、上水道、病院、学校などの社会インフラ整備を通じた地域貢献にも取り組んでいます。さらには、粉塵の飛散を防止する大型ドームの建設、持続可能な地下水利用など、さまざまな環境保全対策に取り組んでいます。



マダガスカル アンバトビー・ニッケルプラント

→ **開発中案件の
着実な立ち上げ、
バリューアップに一層注力**

* 農業生産に必要な資材・サービスを
ワンストップで提供する事業



ボリビア サンクリストバル技術訓練センターの授業風景

資源・化学品

主要分野の概況

資源・エネルギー分野

目指す姿 ⑦

上流権益投資やトレードを通じ、鉱物資源及びエネルギーの安定供給に貢献します。

【事業環境】

足元では、中国をはじめとした新興国の経済成長の減速による資源価格の低迷が続いていますが、中長期的には、鉱物資源・エネルギー需要拡大が見込まれます。また、非在来型エネルギー開発が活発化する中で、世界のエネルギー需給構造の変革も進んでいます。

【強みと戦略】

重点戦略商品を中心として、時間軸（生産開始の時期や鉱山寿命）、地域軸（カンントリーリスクの分散）及び参画形態（優良パー

トナーとの連携や当社機能の高度化）を考慮し、中長期的な需要拡大を見据え、最適な資源権益ポートフォリオを構築していきます。当社が100%権益を保有するボリビアのサンクリストバル銀・亜鉛・鉛鉱山の操業やその他の鉱山事業への参画を通じて、当社に鉱山経営ノウハウが蓄積され、多くの人材が育っています。米国の非在来型ガス事業においては、シェールガス上流開発における知見と同国内で展開するガストレード会社の機能を合わせ、上流から流通・液化・LNG輸出までのガス・バリューチェーンの構築に取り組むなど、上流から中下流にかけてのシナジーをさらに追求していきます。

【足元の取り組み】

既存権益のコスト競争力の改善、拡張計画を着実に取り進めると共に、大型資源上流プロジェクトの着実な推進に注力しています。米国のシェールガス・オイル事業は、地質調査・掘削効率化を図りながら開発・生産を進めています。チリのシエラゴルダ銅鉱

山プロジェクトは、2014年中の生産開始を目指し、開発を進めています。ブラジルのMUSA鉄鉱山事業では、拡張に向けた計画を推進しています。マダガスカルのアンバトビー・ニッケルプロジェクトは、商業生産を開始しましたが、安定的に操業率を高め早期のフル操業を目指します。前述のサンクリストバル鉱山では、鉱量増加に向けた探鉱を継続的に実施し、事業のバリューアップを図っています。豪州石炭事業では、クレア



ブラジル MUSA鉄鉱山事業

プロジェクト紹介

米国LNG輸出事業

- シェール革命などエネルギー市場を取り巻く環境変化を捉え、米国で展開している天然ガストレード事業の強みを活かし、日本のエネルギー安全保障に貢献する。

コーブポイントLNG基地（米国メリーランド州）

2011年の東日本大震災以降、国内の原子力発電所の稼働停止を背景に液化天然ガス（以下、LNG）需要が増加する中で、米国のLNG輸出が注目されています。

当社は、Dominion Cove Point LNG, LP（以下、ドミニオン社）がメリーランド州で推進するコーブポイントLNGプロジェクトに参画しています。本プロジェクトは、ドミニオン社により新たに建設される天然ガス液化プラントで、シェールガスをはじめとする米国産天然ガスを液化し、LNGとして日本向けに輸出するという取り組みです。2013年9月に米国エネルギー省による自由貿易協定（FTA）未締結国向けのLNG輸出許可を取得し、年

モント権益の買収を行いました。また、中下流ビジネスにおいては、米国LNGの日本向け輸出を目指すCove Point LNGプロジェクトに関し、米国エネルギー省からの輸出許可を取得し、2017年からの輸出を目指し準備を進めています。マレーシアでは、マンガン系合金鉄製造事業を2016年の完工を目指して取り進めています。



ボリビア サンクリストバル銀・亜鉛・鉛鉱山

内を予定している米国連邦エネルギー規制委員会 (FERC) による基地建設許可の発行を経て、2017年の輸出開始を目指しています。

当社は、2004年より開始した米国内の天然ガストレーディング・マーケティング事業で培ったノウハウ・ネットワークを活用しながら、米国産天然ガスを安定的かつ長期にわたり液化プラントに供給し日本向けLNG輸出を行う役割を担っています。ドミニオン社と年間約230万トン分の天然ガス液化加工契約を締結し、2017年より20年間にわたり東京ガス(株)及び関西電力(株)に販売する予定です。

当社は同プロジェクトを通じて、米国産天

化学品・エレクトロニクス分野

目指す姿 ▼

高機能で差別化された事業・
トレードをグローバルで
展開し、豊かさと夢を実現
します。

【事業環境】

新興国の人口増加と経済発展に伴い食糧需要が伸びていく中で、農作物の品質や収穫量を向上させる農薬・肥料の需要増加が見込まれます。シェールガスを利用した化学品業界の構造的変化が起きています。

【強みと戦略】

世界的に展開している農薬事業の展開エリアの拡大・新たな取扱材、事業権の取得に加え、肥料事業とのシナジーを追求し農業生産マルチサポート事業の構築を図ります。

また、当社が保有する米国シェールガス

上流権益の周辺事業としてのガス化学事業の展開を図っています。

【足元の取り組み】

新たにトルコ・チリに農薬販売会社を設立し、グローバル販売網の拡充を進め、ルーマニアの農業資材販売社 Alcedo S.R.L. による農業生産マルチサポート事業のさらなる深化を推進しています。中国にてスペイン CEPESA Quimica 社との石油化学品製造事業に参画しました。ロシアでは高純度石英製造プロジェクトに参画しました。エレクトロニクス事業では、EMS事業の基盤を強化し、バリューチェーンの拡大に取り組んでいます。

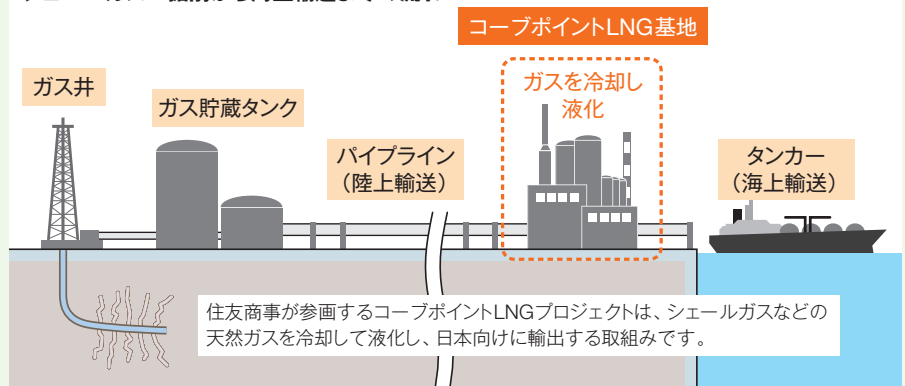


ルーマニア Alcedo社が所有する穀物サイロ

然ガス価格に連動したLNGを日本へ供給し、日本のLNG調達先及び価格フォーミュ

ラの多様化を図り、エネルギーの安定供給・調達先分散化に貢献していきます。

シェールガス 掘削から海上輸送までの流れ



地域組織からのメッセージ

欧阿中東CIS



濱田 豊作
欧阿中東CIS総支配人

“ **ビジネスチャンスに溢れる市場を
切り拓き、大きな貢献を果たします。** ”

この広域組織の運営も2年目に入りました。ビジネス基盤拡大へのシッカリとした手応えを感じています。豊かさや夢を希求し未来を築こうとする域内の多数の国々には、あらゆるNeedsとWantsが存在します。地場に密着している私たちだからこそ、鮮度と密度の高い情報収集・分析が実行可能であり、そして、これらNeedsとWantsを具体的なビジネスに仕立て上げることができます。そのためにも、地域内の人員と拠点の最大効率活用に一層重点を置きます。そして、これらの活動を通じて当地域の国々・人々の発展に貢献していく、それも私たちの役目です。

アジア大洋州



平尾 浩平
アジア大洋州総支配人

“ **各国の成長段階に合わせ、多彩な
ビジネス開発力・提案力で本地域の
ダイナミックな成長を取込んでいきます。** ”

アジア大洋州は、世界でも有数のダイナミックな成長地域ですが、各国ごとに成長段階が異なり、またニーズもさまざまです。この異なるニーズや変わりゆく環境に対し、当社の持つ多彩なビジネス開発力、提案力により的確に伝えていくことで、各国の経済成長に貢献していきます。特にアジアは、民間企業が大きく成長していくステージにあり、永年培った地域での基盤をもとに、信頼されるビジネスパートナーとして新しいビジネス領域の協働開拓も進めることで、豊かな生活と夢の実現を目指します。

米州



竹内 一弘
米州総支配人

“世界経済の中心地で「革新と成長」に
チャレンジします。”

米州は「オイル&ガス」「インフラ」「消費関連」「資源・食料」という4つの戦略分野に経営資源を重点的に投入しています。

特に「オイル&ガス」分野では、掘削用鋼管の製造・加工・流通事業や建機事業、シェールガス・オイルの開発やガスのトレード、そしてLNGの輸出など、多様なビジネスを展開しています。2013年11月には、この分野の収益基盤の強化を狙い、グローバル・ディストリビューターの手、エジェン・グループを買収しました。

当社グループの持続的成長の一翼を担うべく、絶えざる「革新と成長」にチャレンジしていきます。

東アジア



井上 弘毅
東アジア総代表

“ビジネスチャンス豊かな市場で、
スケール、スピード感をもって地域と
共に成長していきます。”

東アジア地域は、今や世界の産業・技術の集積地であり、経済の成長・社会の変化に応じて多くの分野で新たなビジネスニーズが生まれている、ポテンシャルの豊かなマーケットです。

私たちは当地域におけるインサイダーとして、ビジネスの基盤、機能、期待される役割を一層強化し、また、住友商事グループのネットワークを活かしたグローバルな連携により総合力を発揮することで、地域内外のビジネスパートナーと共にスケール、スピード感のある成長を目指します。